

## Objectifs pédagogiques

- Vous transmettre les modes de financement de la stratégie export
- Identification de l'interculturalité et fonctionnement de chaque pays
- Vous apporter les techniques de négociation internationale
- Utiliser les bonnes sources d'information à l'international

## Programme pédagogique

### Introduction :

- Pourquoi exporter ?
- Comment prospecter à l'international ?

### Les différentes ressources pour exporter

- Les réseaux de vente à l'international : agents, distributeurs...
- Connaître les limites et avantages de chaque type d'intermédiaires.
- Obtenir les aides nationales et européennes pour mettre en place un réseau.

### Les marchés export et le potentiel de croissance (par pays)

- Choisir le bon réseau de distribution

### Les 6 erreurs à ne pas commettre à l'export

### Les différences culturelles et les pratiques commerciales par pays

- La matrice interculturelle
- Les do and do not de la négociation internationale

### Boîte à outils opérationnelle

- Les incoterms
- Les méthodes de paiement à l'export
- L'élaboration d'un budget d'investissement pour réussir une stratégie export
- La préparation d'un planning de prospection
- La sélection et la préparation d'un salon à l'export
- Le réseau institutionnel français : obtenir la bonne information

## Compétences obtenues

- À l'issue de la formation le stagiaire saura analyser et planifier la vente à l'export de Champagne.

## Méthode & moyens pédagogiques

- Alternance d'apports théoriques, de cas pratiques et d'échanges
- Les formations peuvent se réaliser à distance
- Évaluation via un quiz de fin de formation

## Public concerné :

Salariés de la fonction commerciale et exploitants (filères viticoles).

## Participants - Durée :

- 1 à 12 personnes
- 2 jours (14h)

## Prérequis :

Avoir des notions d'anglais et de vente

**Pour aller + loin :** notre formation Techniques de vente et de négociation

### Formateur :

Mr Monnereau Luc  
bilingue anglais  
Code formation : LMC-REC

### Notre +

Formateur Expert  
25 ans d'expérience terrain

p.31

## Coût pédagogique :

- **inter entreprises** : 175€ TTC /pers. /jour (7 pers. minimum)
- **intra entreprise** : 1200 € par jour, jusqu'à 3 personnes (et 200 € /jour et par personne supplémentaire)

## Lieu :

- France entière

## Dates :

- Calendrier fixe pouvant être adapté aux stagiaires.
- Toutes nos formations sont proposées à intervalles réguliers
- Délai d'accès à la Formation : 3 mois

## Bon à savoir :

- Agrément n° 75331154533
- Formation finançable par les OPCO et éligible à  et 

*Pour les personnes en situation de handicap n'hésitez pas à nous contacter.*